

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**PROPUESTA DE DISEÑO DE UN SISTEMA FINANCIERO Y**  
**CONTABLE PARA LOS LABORATORIOS NATUALFA CIA. LTDA.**

**PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA A LA**  
**OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y**  
**AUDITORÍA CPA.**

**YÁNEZ CEVALLOS CECILIA MICHELLE**

**DIRECTOR: INGENIERO RENE TOLA-MBA**

**LINEA DE INVESTIGACION: CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA Y**  
**FINANCIERA**

**QUITO, JULIO DEL 2016**

## DEDICATORIA

*Esta tesis va dedicada a Dios quien supo guiarme y protegerme, me dio las fuerzas para seguir adelante y no decaer para realizar este trabajo.*

*A mi hijo Matías Alejandro por ser mi incentivo y mi ayuda diaria para despertarme con fuerzas para poder realizar todas mis metas profesionales.*

*A mis maestros, que con su dedicación han aportado para ser posible mi formación profesional.*

*A todas aquellas personas que de una u otra manera me han apoyado y han permitido llegar a alcanzar mi meta.*

## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a mis padres Edgar y Cecilia, por haberme apoyado y brindado los recursos necesarios para poder culminar con mis estudios.*

*A mi Director de Tesis el Ing. Rene Tola por toda su ayuda, ya que guiada por sus conocimientos he podido culminar con éxito la tesis.*

*A la Sra. Elsa Yáñez por haberme abierto las puertas de su empresa Laboratorio Natualfa y poder realizar mi tesis.*

*A mis hermanos por siempre brindarme su cariño y demostrarme que yo soy muy capaz y poder culminar mis sueños.*

*Agradezco infinitamente a toda mi familia por su apoyo.*

## Tabla de contenido

1. GENERALIDADES.....	2
1.1 La Empresa .....	2
1.1.1 Base Legal .....	3
1.2 Objetivos.....	4
1.3 Principios y Valores.....	5
1.4 Estructura .....	6
1.4.1 Estructura Orgánica .....	6
1.4.2 Estructura Funcional.....	8
1.5 Ubicación .....	9
1.6 Servicios que Brinda.....	9
2. ANALISIS SITUACIONAL.....	10
2.1 Análisis Interno .....	10
2.1.1 Direccionamiento Estratégico.....	10
2.1.1.1 Misión.....	10
2.1.1.2 Visión .....	10
2.1.2 Descripción De La Infraestructura .....	11
2.1.3 Análisis Y Evaluación De Aspectos Internos Y Externos De La Empresa.....	12
2.1.3.1 Matriz Foda .....	12
2.3.1.2. Cronograma de implantación del CMI.....	13
2.3.1.2.1 .Análisis Estratégico .....	13
2.1.4 Análisis De Estrategias.....	21
3. MARCO CONCEPTUAL.....	25
3.1 Sistemas .....	25
3.1.1 Tipos de Sistemas .....	25

3.1.2 Sistema Financiero .....	29
3.1.3 Sistema de Costos .....	34
3.1.3.1 Clasificación de los costos.....	34
3.1.3.1.1 De acuerdo con la función en la que se incurren .....	35
3.1.3.1.2 De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto .....	36
3.1.3.1.3 De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados .....	36
3.1.3.1.4 De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos .....	37
3.1.3.1.5 De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo .....	37
3.1.3.1.6 De acuerdo con su comportamiento .....	38
3.1.3.1.8 De acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido .....	39
3.1.3.1.9 De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución de la actividad .....	40
3.1.3.1.10 De acuerdo con la relación en la disminución de actividades .....	40
3.1.3.1.11 De acuerdo con su impacto en la calidad .....	41
3.1.3.2 Costeo Estándar .....	41
3.2 Marco Legal .....	44
3.2.1 NIIF'S para Pymes .....	44
4. DESARROLLO DEL DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO/CONTABLE .....	47
4.1 Diagnóstico De La Situación Actual .....	47
4.1.1 Describir los procesos financieros existentes .....	47
4.2 Propuesta Del Diseño E Implementación Del Sistema Financiero/Contable .....	49
4.2.1 ESTADOS FINANCIEROS .....	49
4.2.2 Políticas Financiero .....	53
4.2.2.1 Tesorería .....	53
4.2.2.2 Compras Locales .....	54
4.2.2.3 Inventarios .....	55

4.2.2.4	Propiedad, planta y equipos .....	56
4.2.2.5	Ingresos .....	56
4.2.2.6	Facturación .....	57
4.2.2.7	Gastos .....	57
4.2.2.8	Recursos Humanos (Nómina y Provisiones Sociales) .....	58
4.2.2.9	Contabilidad General.....	60
4.2.2.10	Producción .....	61
4.2.2.11	Estados Financieros .....	61
5.	EJERCICIO PRÁCTICO .....	63
5.1	Situación Actual.....	63
5.2	Propuesta.....	79
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	81
6.1	Conclusiones .....	81
6.2	Recomendaciones .....	82
7.	BIBLIOGRAFIA.....	83

## **1. GENERALIDADES**

### **1.1 La Empresa**

La marcada tendencia de la sociedad hacia la utilización de los recursos naturales ha permitido el desarrollo acelerado de las pequeñas y medianas empresas dedicada a los medicamentos alternativos. Debido a esto los Laboratorios Natualfa también hace parte de los laboratorios fito-farmacéuticos que han crecido debido al desarrollo de las medicinas paralelas.

Salud, comercio justo, producción sostenible y precios atractivos son aspectos importantes para el consumidor. Pero eso no es lo único, el consumidor también busca productos exóticos y con sabores diferentes, que le brinden beneficios exclusivos.

Los productos naturales se han convertido en una alternativa para ayudar con algunos problemas de la salud en el Ecuador esto motivo a los Laboratorios Natualfa a realizar una investigación de las necesidades de los consumidores que incluso son consumidos por recomendaciones médicas.

De acuerdo a datos de la empresa Laboratorios Natualfa inició sus actividades en mayo de 1992, en la ciudad de Quito, y actualmente cuenta aproximadamente con 1500 clientes entre los que se encuentran centros naturistas, supermercados, vendedores particulares. Es

una empresa ecuatoriana dedicada a la investigación, elaboración y comercialización de productos fitofármacos de calidad, a través de procesos basados en principios activos de plantas medicinales.

A partir de ese momento hasta la actualidad la empresa ha seguido investigando, desarrollando, elaborando, e incrementando productos innovadores con estricto control de calidad.

Natualfa® comercializa sus productos con Registro Sanitario desde el año 2002, cumpliendo así con las normas y procedimientos para el registro; y control de productos naturales de uso medicinal en el País.

### **1.1.1 Base Legal**

Con el fin de reglamentar su comercialización y proteger la salud del consumidor se ha obtenido los siguientes permisos:

Permiso de Funcionamiento: ARCSA-2015-2.2.3-0000012, otorgado por la Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria.

SRI: Laboratorios Natualfa Cía. Ltda. Se encuentra en la clase de contribuyente como otro, con las siguientes obligaciones tributarias.



Declaración Mensual del IVA, pagaderos el 26 de cada mes, según el noveno dígito del RUC # 1791327993001

Patente Municipal o Comerciantes, otorgada por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

Permiso de Funcionamiento de Bomberos: 53975, otorgado por los Bomberos del Ecuador

Certificado de intersección con el sistema nacional de áreas protegidas (snap), bosques y vegetación, Protectora (bvp) y patrimonio forestal del estado (pfe), para el proyecto: otorgado por el Ministerio del Ambiente.

## **1.2 Objetivos**

- Brindar calidad en cada uno de sus productos, para así ofrecer una nueva alternativa en la medicina natural.
- Mejorar la salud de nuestros clientes, a través de procesos basados en principios activos de plantas medicinales.

- Ofrecer un servicio de Calidad a nuestros clientes, brindando nuevos productos naturales de acuerdo con sus expectativas, con los respectivos registros sanitarios en cada producto.
- Incrementar las ventas, mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Ganar un espacio dentro de las principales revistas promocionando nuestros productos naturales.
- Proporcionar al personal un entorno de trabajo seguro, que fomente el desarrollo de las aptitudes personales y de trabajo en equipo.
- Incrementar participación de mercado

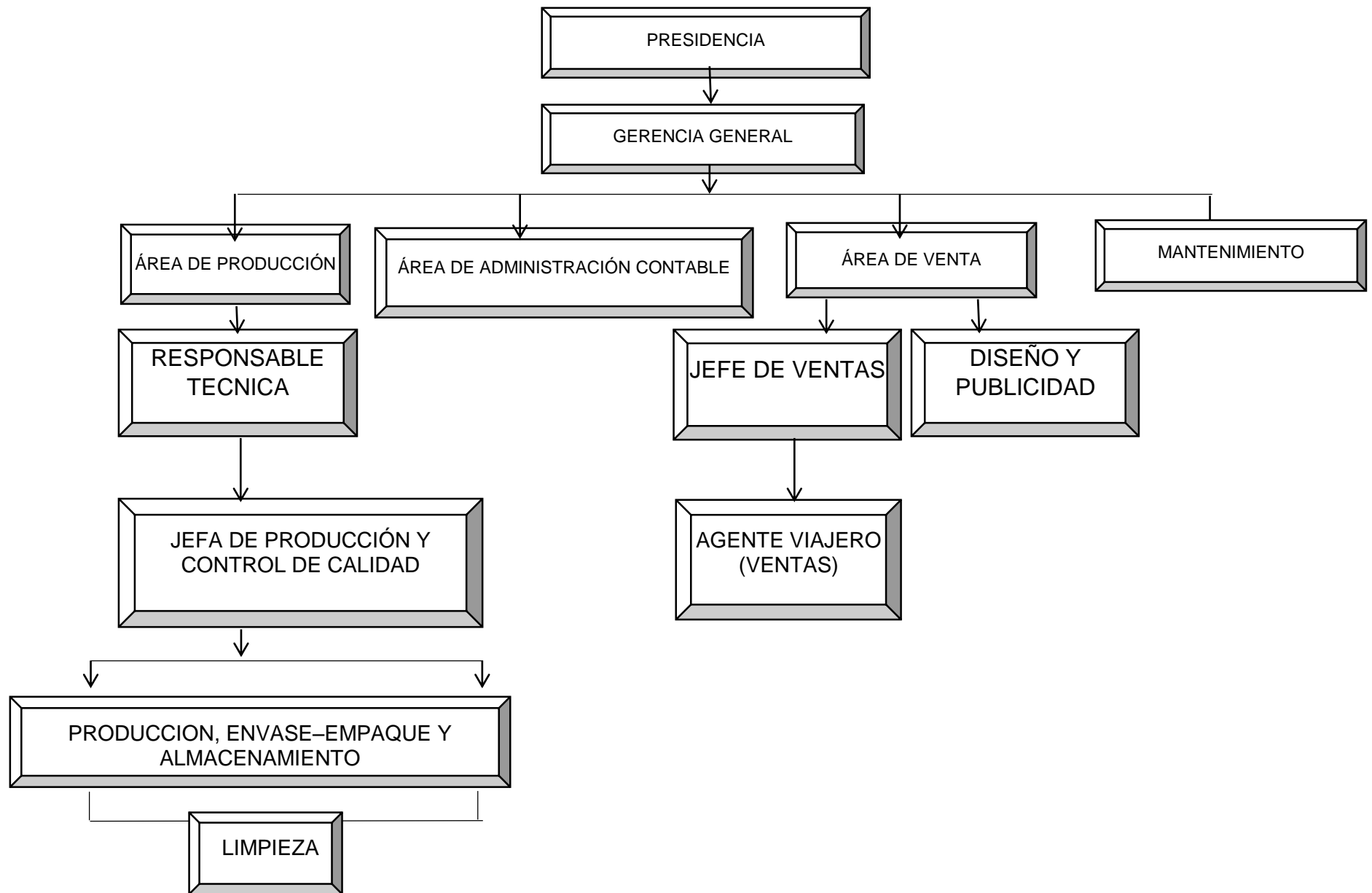
### 1.3 Principios y Valores

- **Calidad.-** Cada una de las personas que trabajan en la empresa lo hace con responsabilidad y compromiso con los respectivos controles de calidad para los productos naturales.
- **Compromiso.-** Mejoramiento continuo para satisfacer de la mejor manera todas las expectativas de los clientes, para así asegurar una relación de largo plazo.
- **Amabilidad y Servicio Personalizado.-** La amabilidad es un requisito básico en el puesto de trabajo. La actitud de los trabajadores debe estar dirigida a satisfacer a los clientes y ofrecerles una atención personalizada. La amabilidad debe dirigirse a los clientes y también a los compañeros.

- **Respeto.-** Se demuestra en la buena relación con el cliente, y con el resto de compañeros de la empresa, fomentando siempre un trabajo en equipo.
- **Responsabilidad.-** El compromiso que tenemos con nuestros clientes internos y externos, y en cada área de trabajo dentro del Laboratorio.

## **1.4 Estructura**

### **1.4.1 Estructura Orgánica**



### 1.4.2 Estructura Funcional

#### LABORATORIOS NATUALFA CÍA. LTDA.

<b>DESCRIPCIONES DE RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES DEL PERSONAL DE FABRICACION Y CONTROL DE CALIDAD</b>	
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>FUNCION</b>
Bioquímico Farmacéutico Responsable	Tramitación Registros Sanitarios y asesoramiento técnico de producción
Jefe de control de calidad	Control de calidad de producto en proceso, terminado, material envase - empaque y registro de historial del lote. Aseguramiento de procesos de producción.
Empleado	Granulador- Tableteado- Empacador - Acondicionamiento producto terminado
Empleado	Granulador- Tableteado- Empacador - Acondicionamiento producto terminado
Empleado	Auxiliar para Granular - Empacar - Acondicionamiento producto terminado
Empleada	Limpieza
Presidente	Responsable de la conducción y dirección del Laboratorio Natualfa de acuerdo a los dispositivos legales vigentes y políticas, reglamentos y normas internas. Ejerce la representación legal de la Institución.
Diseño Etiquetas /Asistente de Gerencia	Ejecución de actividades técnico-administrativas de asistencia especializada a la Gerencia General. Diseño de etiquetas para cada uno de sus productos
Gerente	Responsable de la dirección, coordinación y control de las actividades administrativas, de investigación y normalización del Laboratorio, siguiendo los lineamientos impartidos por el Consejo Directivo y la Presidencia Ejecutiva
Asistente/ Ayudante/ Auxiliar administrativo	Responsable de realizar actividades técnico-administrativas de asistencia especializada de la Secretaría de la Presidencia Ejecutiva del Laboratorio Natualfa

## **1.5 Ubicación**

La empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Quito en la siguiente dirección Baltazar Gonzáles S9-72 y Gualberto Pérez

## **1.6 Servicios que Brinda**

Ofrece el servicio externo de:

- Tabletas
- Capsulas
- Análisis de Productos Naturales

Presentación Sólidos en tabletas o cápsulas

- Dureza
- Desintegración
- Friabilidad
- Microbiológico

## **2. ANALISIS SITUACIONAL**

### **2.1 Análisis Interno**

#### **2.1.1 Direccionamiento Estratégico**

##### ***2.1.1.1 Misión***

Elaborar y comercializar productos cien por ciento naturales, seguros, eficaces de alta calidad; a través de procesos certificados orientados a brindar salud, confianza y bienestar a la sociedad.

##### ***2.1.1.2 Visión***

Natualfa®, pretende ser una empresa consolidada en el mercado nacional de medicamentos naturales, manteniendo la calidad en cada uno de sus productos; con investigación afianzada en innovación tecnológica, cumpliendo además con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM); de esta forma quieren llevar del Ecuador al mundo “Ciencia y Naturaleza para su salud”®.

### **2.1.2 Descripción De La Infraestructura**

Posee una ubicación de uso múltiple, es decir, es residencial y comercial (Provincia Pichincha, Ciudad Quito, Parroquia Chimbacalle, Administración Zonal Eloy Alfaro). Cuenta con una infraestructura amplia y adecuada, totalmente distribuida por diferentes áreas como son: área de productos, bodega, área de etiquetado, área administrativa, área microbiológica, área de capacitación al personal, área de producto terminado, área de despacho, ventas, recepción de materia prima, envasado y empaquetado, encapsulado, lavado de materiales, área de control de calidad, área de materia prima aprobada, área de sección de secado.

Dispone de un manual de desechos de materia prima y un plan de emergencia debidamente implementados y de conocimiento de todo el personal.

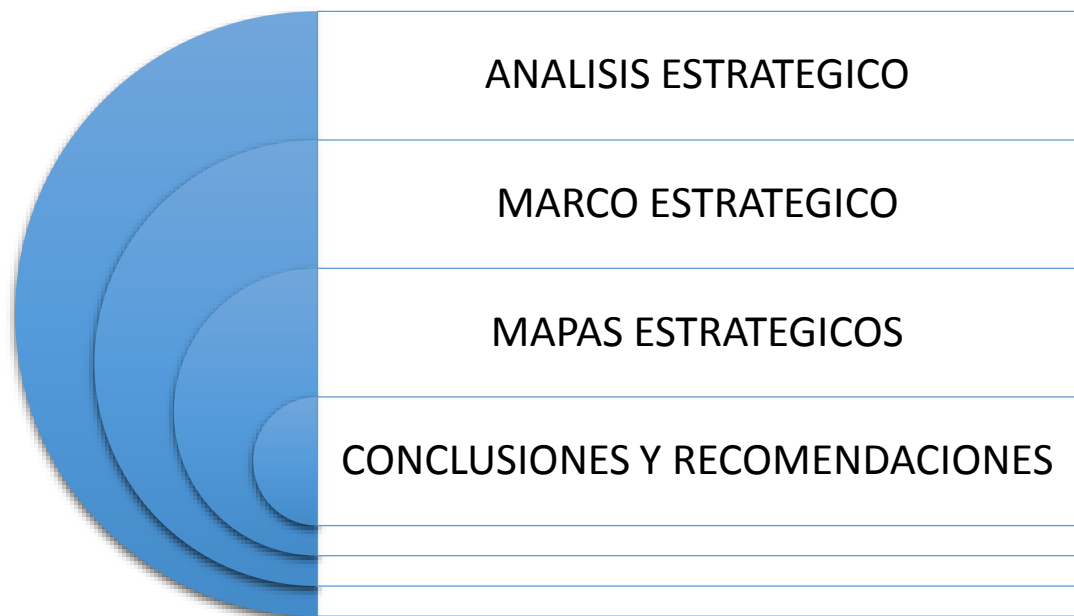


### 2.1.3 Análisis Y Evaluación De Aspectos Internos Y Externos De La Empresa.

#### 2.1.3.1 Matriz Foda

<b>FORTALEZAS</b> La empresa cuenta con una posición financiera sólida. Experiencia y posición en el mercado Conocimiento del negocio por parte de los dueños Gama de medicamentos naturales para todos los clientes Buena comunicación entre los directivos y el personal El sector Fito-farmacéutico tiene mayor probabilidad de llegar con un mensaje de compra de productos naturales a la población de medianos recursos.	<b>OPORTUNIDADES</b> El incremento de los aranceles ha permitido que los clientes adquieran productos Fito-farmacéuticos y no productos genéricos. Los consumidores no son sensibles al precio, y la demanda ha crecido y la industria farmacéutica está en proceso de expansión El incremento de la población y de sus necesidades genera un mayor número de clientes para el sector farmacéutico y fito-farmacéutico. Tiene el poder de negociación con los proveedores Los clientes actuales y potenciales son reconocidos en el mercado, por ende las ventas de los productos naturales tienden a crecer, captando nuevos clientes. Preparación profesional dentro del mercado Incurción en nuevas ciudades
<b>DEBILIDADES</b> La capacidad del talento humano en el área de ventas es deficiente, puesto que son personas que no tienen experiencia, generando que disminuya los ingresos de la empresa. La ausencia de capacitación en el área de marketing genera una disminución en las ventas ya que no es posible promocionar los productos naturales de una mejor manera. No cuenta con un sistema de costos por lo que no permite determinar los resultados reales en la elaboración de los productos Carencia de un buen control de inventarios	<b>AMENAZAS</b> Al existir productos sustitutos de los productos naturales, genera una disminución de las ventas para los Laboratorios Natualfa. Al contar con un canal de intermediación como los centros naturistas, el nombre de la empresa no es conocido y por ende no genera un posicionamiento en el mercado. Elevada competencia en el mercado fito-farmacéutico.

### ***2.3.1.2. Cronograma de implantación del CMI***



#### ***2.3.1.2.1 .Análisis Estratégico***

Para el análisis estratégico desarrollaremos el FODA empresarial

#### **ANALISIS EXTERNO**

En la matriz EFE se detalla las oportunidades y amenazas identificadas en el diagnóstico efectuado, así como los pesos y calificaciones efectuadas.

1 = amenaza importante o mayor.

2 = amenaza menor.

3 = oportunidad menor.

4 = oportunidad importante

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS			
FACTOR DETERMINANTE DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
<b>OPORTUNIDADES</b>			
El incremento de los aranceles ha permitido que los clientes adquieran productos Fito-farmacéuticos y no productos genéricos.	0,10	4	0,4
Los consumidores no son sensibles al precio, y la demanda ha crecido y la industria farmacéutica está en proceso de expansión	0,10	4	0,4
El incremento de la población y de sus necesidades genera un mayor número de clientes para el sector farmacéutico y fito-farmacéutico.	0,10	4	0,40
Tiene el poder de negociación con los proveedores	0,10	4	0,40
Los clientes actuales y potenciales son reconocidos en el mercado, por ende las ventas de los productos naturales tienden a crecer, captando nuevos clientes.	0,10	3	0,3
Preparación profesional dentro del mercado	0,10	3	0,3
Incursión en nuevas ciudades	0,10	4	0,4
<b>AMENAZAS</b>			
Al existir productos sustitutos de los productos naturales, genera una disminución de las ventas para los Laboratorios Natualfa.	0,10	2	0,2
Al contar con un canal de intermediación como los centros naturistas, el nombre de la empresa no es conocido y por ende no genera un posicionamiento en el mercado.	0,10	1	0,10
Elevada competencia en el mercado fito-farmacéutico.	0,10	1	0,10
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3,00</b>

Del resultado del peso y la calificación asignado a cada oportunidad y amenaza, se obtiene 3,00; valor superior al promedio entre 1 y 4, lo que significa que la capacidad institucional de Laboratorios NATUALFA Cía. Ltda., aprovecha de buena manera las oportunidades y amenazas existentes.

Se debe tomar medidas para precautelar que las oportunidades sean aprovechadas y las amenazas contrarrestar con estrategias procurando mantener satisfechos a los clientes actuales y conseguir nuevos clientes.

## **ANÁLISIS INTERNO**

En la matriz EFI, se detalla las fortalezas y debilidades identificadas en el diagnóstico efectuado, así como los pesos y calificaciones efectuadas.

Los parámetros que se utilizarán se clasifican de la siguiente manera:

- 1 = debilidad grave o muy importante.
- 2 = debilidad menor.
- 3 = fortaleza menor.
- 4 = fortaleza importante.

<b>MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS</b>
--

FACTOR DETERMINANTE DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
<b>FORTALEZAS</b>			
La empresa cuenta con una posición financiera sólida.	0,10	4	0,40
Experiencia y posición en el mercado	0,10	3	0,30
Conocimiento del negocio por parte de los dueños	0,10	4	0,40
Gama de medicamentos naturales para todos los clientes	0,10	4	0,40
Buena comunicación entre los directivos y el personal	0,10	3	0,30
El sector Fito-farmacéutico tiene mayor probabilidad de llegar con un mensaje de compra de productos naturales a la población de medianos recursos.	0,10	4	0,40
<b>DEBILIDADES</b>			
La capacidad del talento humano en el área de ventas es deficiente, puesto que son personas que no tienen experiencia, generando que disminuya los ingresos de la empresa.	0,10	2	0,20
La ausencia de capacitación en el área de marketing genera una disminución en las ventas ya que no es posible promocionar los productos naturales de una mejor manera.	0,10	1	0,10
No cuenta con un sistema de costos por lo que no permite determinar los resultados reales en la elaboración de los productos	0,10	1	0,10
Carencia de un buen control de inventarios	0,10	2	0,20
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,80</b>

Del resultado del peso y la calificación asignado a cada fortaleza y debilidad, se obtiene 2,80. Valor superior al promedio entre 1 y 4, lo que significa que la capacidad institucional de Laboratorios NATUALFA Cía. Ltda., tiene más fortalezas que debilidades, por otro lado hay que solucionar las debilidades ya que no ayudan a la consecución de los objetivos propuestos por la entidad mediante la aplicación de estrategias.

## ANALISIS FODA

ANALISIS INTERNO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANALISIS EXTERNO	El incremento de los aranceles ha permitido que los clientes adquieran productos Fito-farmacéuticos y no productos genéricos.	Al existir productos sustitutos de los productos naturales, genera una disminución de las ventas para los Laboratorios Natualfa.
	Los consumidores no son sensibles al precio, y la demanda ha crecido y la industria farmacéutica está en proceso de expansión	Al contar con un canal de intermediación como los centros naturistas, el nombre de la empresa no es conocido y por ende no genera un posicionamiento en el mercado.
	El incremento de la población y de sus necesidades genera un mayor número de clientes para el sector farmacéutico y fito-farmacéutico.	Elevada competencia en el mercado fito-farmacéutico.
	Tiene el poder de negociación con los proveedores	
	Los clientes actuales y potenciales son reconocidos en el mercado, por ende las ventas de los productos naturales tienden a crecer, captando nuevos clientes.	
	Preparación profesional dentro del mercado	
	Incursión en nuevas ciudades	

<b>FORTALEZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>
La empresa cuenta con una posición financiera sólida.	Ampliar el mercado a través de identificación de clientes potenciales, ofreciendo productos de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes, para así incrementar las ventas	Implementar políticas internas que controlen el desempeño honesto de los empleados, y elaborar nuevos productos para diferenciarse de la competencia.
Experiencia y posición en el mercado	Considerar la experiencia y conocimiento del Mercado a fin de mejorar las ventas tomando en cuenta que el constante crecimiento en el ámbito fito-farmacéutico	Definir la política de precios con la finalidad de ser competitivo en con respecto a las facilidades de comercialización que otorga la competencia en el mercado fito-farmacéutico
Conocimiento del negocio por parte de los dueños		
Gama de medicamentos naturales para todos los clientes		
Buena comunicación entre los directivos y el personal		
El sector Fito-farmacéutico tiene mayor probabilidad de llegar con un mensaje de compra de productos naturales a la población de medianos recursos.		



<b>DEBILIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
La capacidad del talento humano en el área de ventas es deficiente, puesto que son personas que no tienen experiencia, generando que disminuya los ingresos de la empresa.	Planificación de actividades por área para disminuir los tiempos de producción.	Realizar un control constante del personal para verificar que esté cumpliendo con sus actividades de manera eficiente
La ausencia de capacitación en el área de marketing genera una disminución en las ventas ya que no es posible promocionar los productos naturales de una mejor manera.	Selección de personal a través de procedimientos que permitan reclutar personas con experiencia	Establecer políticas de capacitación continua
No cuenta con un sistema de costos por lo que no permite determinar los resultados reales en la elaboración de los productos	Formular un plan de procedimientos para mantener el sistema financiero activo	Realizar estudios de diagnóstico y proyección de metas en función del plan de costos para el lanzamiento de nuevos productos
Carencia de un buen control de inventarios	Fomentar capacitaciones y actualizaciones constantes en la preparación profesional de los trabajadores de la empresa para una constante innovación y motivación organizacional.	Implementar un sistema de incentivos al personal para mejorar la productividad empresarial
	Establecer indicadores de desempeño que permitan conocer que tan eficiente y eficaz es la comunicación en la organización y esta como incide en las relaciones con proveedores.	Identificar las tendencias en productos mejorando el proceso de comercialización.

### 2.1.4 Análisis De Estrategias

#### *Las 5 Fuerzas de Porter (pag 95)*



**Gráfico 1: Las 5 Fuerzas de Porter**

**Fuente: (Kaplan & Norton, 2000)**

Según (Porter, 1979), “cinco fuerzas determinan conjuntamente la intensidad de la competencia y la rentabilidad que se puede esperar en un sector o mercado concreto”.

### **1. La rivalidad entre las empresas que compiten**

En muchos casos, este componente central del modelo de Porter es el principal determinante de la competitividad de la industria. En el sector la competencia entre rivales es muy alta. Pueden competir agresivamente en precios así como en otras dimensiones como la calidad, el diseño, la innovación o el marketing, Laboratorio NATUALFA Cía. Ltda., tiene que competir con marcas de renombre como: Nature's Garden, Herbalife.

### **2. La entrada potencial de competidores nuevos**

La llegada de nuevos jugadores suele estar condicionada por la existencia de barreras de entrada, tales como patentes, economías de escala, requisitos de capital importantes, costes de transferencia, acceso a la distribución, las políticas gubernamentales, etc.

El desembarco de jugadores internacionales en el mercado nacional sí puede representar una amenaza a tomar en consideración. Además, los nombres y la imagen de marca desempeñan un papel importante en este sector, por lo que es difícil que nuevas empresas tengan un éxito rápido en el mercado. Con respecto a estas particularidades, podemos deducir que la amenaza de nuevos entrantes en el mercado sigue siendo relativamente baja.

### **3. El desarrollo potencial de productos sustitutos**

Las características principales de los productos con mayor grado de sustitución suelen ser:

- Productos con una mejora en relación calidad/precio.
- Productos con alto nivel de publicidad.

En NATUALFA Cía. Ltda., estas dos características están a menudo presentes. La comparación calidad/precio, suele ser un punto a favor en la institución. Por otro lado, los márgenes comerciales de este sector pueden llegar a ser bastante altos, sobre todo cuando la marca es fuerte. Por lo tanto, podemos concluir que la amenaza de sustitución es relativamente alta y es un factor que no puede ser descuidado.

#### **4. El poder de negociación de los proveedores**

En la empresa, se manejan políticas de negociación dependiendo de las características del sector, tales como el número de proveedores, su importancia en la cadena de valor o su concentración internas.

## **5. El poder de negociación de los consumidores**

Los consumidores pueden tener un cierto poder de negociación cuando están muy concentrados, asociados en grupos grandes o cuando compran cantidades muy importantes de los productos o servicios ofrecidos por una empresa.

Análisis: A manera de conclusión; es evidente que el análisis de las 5 estrategias de Porter permite a NATUALFA, identificar los aspectos internos y externos con respecto a la competencia y el mercado potencial. De esta forma se podrá fijar las estrategias y objetivos que contribuyan a la creación de una ventaja competitiva que a un largo plazo permitirá posicionarse en el mercado nacional como internacional.

### **3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **3.1 Sistemas**

Según, CATACORA, Fernando; “Sistemas y Procedimientos Contables”; Mc Graw Hill; 1997.

##### **3.1.1 Tipos de Sistemas**

Un sistema es un conjunto de elementos, entidades o componentes que se caracterizan por ciertos atributos identificables que tienen relación entre sí, y que funcionan para lograr un objetivo común. El objetivo común debe ser la guía de acción por la cual se justifica el sistema. El objetivo es un aspecto conceptual que muchas veces no está claramente definido ni plasmado en lo que representa un sistema.

El conocimiento del ambiente del sistema de información de una empresa, requiere conocer hasta qué punto se han mecanizado los procesos y transacciones relacionadas con las principales actividades y áreas operativas.

El sistema de producción tiene como fin, manejar y controlar todas las operaciones que se generan dentro del proceso productivo de una empresa

manufacturera, o el proceso de prestación de servicios en una empresa de servicios.

El sistema de ventas se basa en un negocio y cumple con la función de facturación y cobranzas, control de canales de distribución y mercadeo. Un sistema de facturación se diseña con el objetivo de registrar y controlar las operaciones de venta de la organización. Un sistema de cobranzas permite controlar el proceso de cobranzas a través del registro y mantenimiento de las cuentas por cobrar.

Un sistema contable es el eje alrededor del cual se toman la mayoría de las decisiones financieras. Un sistema contable debe enfocarse como un sistema de información que reúne y presenta datos resumidos o detallados acerca de la actividad económica de una empresa a una fecha o por un periodo determinado.

Para que un sistema de contabilidad funcione eficientemente es preciso que su estructura-configuración cumpla con los objetivos trazados. Esta red de procedimientos debe estar tan íntimamente ligada que integre de tal manera el esquema general de la empresa que pueda ser posible realizar cualquier actividad importante de la misma.

Una diferencia entre un sistema contable y no contable, es el registro de las operaciones y su centralización en una sola base de datos.

## **Sistemas integrados**

Los sistemas integrados implican el compartir información entre dos o más sistemas. Esa relación se puede establecer por varias razones:

- Eliminar redundancia de la información
- Facilitar el acceso a los datos o información
- Facilitar la elaboración de informes

Cuando se habla de eliminar la redundancia de información, nos referimos a las transacciones que de alguna u otra forma pudieran ser registradas en forma duplicada. El objetivo principal de un sistema integrado, es reducir el trabajo que implica el registrar.

Dentro del concepto de funcionamiento de un sistema integrado, deben distinguirse las siguientes etapas:

- Definición de parámetros
- Captura de la información
- Transferencia de la información
- Controles sobre la transferencia



## **Sistemas no integrados**

Conociendo la filosofía de funcionamiento de un sistema integrado, debemos decir que en el funcionamiento de un sistema no integrado, la transferencia de información se realiza por lo general, a través de movimientos resumidos y al final de periodos previamente definidos. Como se ha explicado anteriormente, la integración es vista generalmente con referencia al sistema contable, sin embargo, puede existir un segundo enfoque de integración entre sistemas auxiliares o distintos al sistema contable propiamente dicho.

## **Sistemas auxiliares**

Se pueden considerar como sistemas auxiliares, todos aquellos sistemas que sean distintos al sistema contable.

Un sistema auxiliar se puede definir como aquel sistema que maneja en forma operativa y detallada todas las transacciones comunes a una actividad típica del negocio v.g., producción, ventas, facturación, inventarios, cuentas por pagar, etc.

Una característica básica de un sistema auxiliar es la de manejar información en forma detallada.

### **3.1.2 Sistema Financiero**

“En una economía desarrollada, los agentes económicos (familias, empresas e instituciones públicas) obtienen diferentes ingresos.

Con dichas rentas deben de satisfacer sus gastos básicos y, la cantidad que exceda a los mismos, pueden destinarla a incrementar sus consumos o inversiones presentes o, a guardarla, pensando en consumos e inversiones futuras”

Algunos de los sistemas de una empresa, que podemos identificar como de administración y finanzas son:

- Manejo de inversiones
- Cuentas por pagar
- Compras
- Activos Fijos
- Inventarios
- Bancos
- Recursos Humanos
- Contabilidad

#### **Manejo de inversiones**

Una entidad puede manejar una serie de inversiones bajo distintas modalidades y monedas. Una empresa transnacional, por lo general, posee inversiones en

monedas de distintas denominaciones, por lo que el departamento de tesorería se verá necesitado de disponer de una herramienta que le permita controlar administrativamente todas las operaciones referentes a las inversiones realizadas.

### **Cuentas por pagar**

Las cuentas por pagar se originan por la necesidad de financiamiento que tiene una empresa para la adquisición de bienes y/o servicios necesarios, que le permitan llevar a cabo el proceso de producción, o mantener operativamente las funciones de apoyo de servicios a las distintas unidades del negocio. Se clasifica un sistema de cuentas por pagar como de administración y finanzas, debido a que el objetivo principal del sistema es el controlar todos los desembolsos realizados por la empresa.

### **Compras**

Un sistema de compras surge como una necesidad para controlar todas las adquisiciones que se realicen, ya sea para el proceso de producción o para el funcionamiento de las operaciones de tipo administrativo.

### **Activos Fijos**

Aquellas empresas que requieren el uso intensivo de bienes de capital, necesitan llevar un estricto control sobre el renglón de los activos fijos adquiridos.

Las cifras del rubro de activos fijos para una empresa manufacturera que posea varias plantas de producción, junto a los inventarios para la venta por lo general, representan un monto importante con respecto al total de activos, por lo que surgirá la necesidad de llevar un registro detallado de todos los activos fijos y los inventarios que se posean.

### **Inventarios**

El sistema de inventarios debe permitir controlar todos los materiales, productos, repuestos y suministros que mantiene y maneja una empresa. Un sistema de inventarios conceptualmente maneja dos tipos de movimientos: entradas y salidas. Para cada movimiento podemos identificar las siguientes operaciones:

#### **Entradas**

- Compras de materia prima, materiales y suministros

- Transferencias de productos entre almacenes
- Terminación de fabricación de productos
- Devoluciones de productos

### **Salidas**

- Facturación o venta de productos
- Transferencias de productos entre almacenes
- Destrucción de productos o incineración
- Consumos internos para la empresa

### **Bancos**

Uno de los rubros de los estados financieros sobre los cuales una compañía debe mantener un estricto control desde el punto de vista operativo y administrativo, lo constituye el efectivo y sus equivalentes. Desde la sencilla práctica de efectuar recuentos o arqueos periódicos, hasta el hecho de sistematizar todas las operaciones, se requiere que existan algunas normas, procedimientos y controles aplicables al efectivo.

### **Recursos humanos**

Muchas veces limitado únicamente a un sistema que tenga la función de procesar una nómina, realmente un sistema de recursos humanos abarca algo más que una sola función.

Algunas de las funciones que debe desarrollar un sistema de gestión de la nómina son las siguientes:

- Registro de empleados
- Definiciones de la estructura organizativa y sus cargos
- Creación de tabuladores de sueldo
- Configuración de asignaciones y deducciones
- Registro de movimientos de asignaciones y deducciones
- Calculo de prestaciones sociales y utilidades
- Calculo y emisión de liquidaciones
- Manejo y control de prestamos
  - Control de comisiones a vendedores
  - Control de vacaciones por empleado
  - Emisión de reportes necesarios para entidades gubernamentales.

## **Contabilidad**

Por excelencia, el sistema de contabilidad es el que centraliza y agrupo todos los movimientos generados por los subsistemas antes descritos. La importancia de un sistema contable radica en que es la columna vertebral alrededor de la cual se mueven todos los demás sistemas.

### **3.1.3 Sistema de Costos**

Según Horngren o Datar o Foster, “Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial, (2012). México: Pearson Prentice Hall.

La contabilidad de costos es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos y con ello facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo.

#### **3.1.3.1 Clasificación de los costos**

#### *3.1.3.1.1 De acuerdo con la función en la que se incurren*

##### **Costos de producción:**

Son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados. Se subdivide en:

- Costo de Materia Prima: es costo de materiales integrados al producto
- Costo de Mano de Obra: es el costo que interviene directamente en la transformación del producto
- Gastos indirectos de fabricación: son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directa.

##### **Costos de distribución o venta:**

Son los que incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor.

##### **Costos de administración:**

Son los que se originan en el área administrativa



**Costos de financiamiento:**

Son los que se originan por el uso de recursos ajenos, que permiten financiar el crecimiento y desarrollo de las empresas.

*3.1.3.1.2 De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto*

**Costos directos:**

Son los que se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto.

**Costos indirectos:**

Es el que no se puede identificar con una actividad determinada.

*3.1.3.1.3 De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados*

**Costos históricos:**

Son los que se produjeron en determinado periodo

**Costos predeterminados:**

Son los que se estiman con base estadística y se utilizan para elaborar presupuestos

*3.1.3.1.4 De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos*

**Costos de Periodo:**

Son los que se identifican con los intervalos de tiempo y no con los productos o servicios.

**Costos del producto:**

Son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa

*3.1.3.1.5 De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo*

**Costos controlables:**

Son aquellos sobre los cuales una persona, de determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no.

**Costos no controlables:**

En algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurre.

*3.1.3.1.6 De acuerdo con su comportamiento***Costos variables:**

Son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado.

**Costos fijos:**

Son los que permanecen constantes durante un rango relevante de tiempo o actividad, sin importar si cambia el volumen.

**Costos semivARIABLES:**

También conocidos como semifijos o mixtos, estos costos tienen como característica que están integrados por una parte fija y una variable.

*3.1.3.1.7 De acuerdo con su importancia para la toma de decisiones*

**Costos relevantes:**

Son aquellos que se modifican o cambian de acuerdo con la opción que se adopte; también se les conoce como costos diferenciales

**Costos irrelevantes:**

Son aquellos que permanecen inmutables, sin importar el curso de acción elegido.

*3.1.3.1.8 De acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido***Costos desembolsables:**

Son aquellos que implicaron una salida de efectivo, lo cual permite que puedan registrarse en la transformación generada por la contabilidad.

**Costo de oportunidad**

Es aquel que se origina al tomar una determinación que provoca la renuncia a otro tipo de alternativa que pudiera ser considerada al llevar a cabo la decisión.

**Costos virtuales**

Costos que impactan a la utilidad durante un periodo contable, pero que no implican una salida de efectivo.

*3.1.3.1.9 De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución de la actividad*

**Costos diferenciales:**

Son los aumentos o disminuciones del costo total, un cambio en los niveles de inventarios.

**Costos sumergidos:**

Son aquellos que independientemente del curso de acción que se elija, no se verán alterados; es decir, van a permanecer inmutables ante cualquier cambio.

*3.1.3.1.10 De acuerdo con la relación en la disminución de actividades*

**Costos evitables**

Son aquellos plenamente identificables con un producto o un departamento, de modo que, si se elimina el producto o el departamento, dicho costo se suprime.

**Costos inevitables**

Son aquellos que no se suprimen, aunque el departamento o el producto sean eliminados de la empresa.

#### *3.1.3.1.11 De acuerdo con su impacto en la calidad*

##### **Costos por fallas internas:**

Son los costos que podrían ser evitados si no existieran defectos en el producto antes de ser entregado al cliente

##### **Costos por fallas externas:**

Son los costos que podrían ser evitados si no tuvieran defectos los productos o servicios.

##### **Costos de evaluación:**

Son aquellos que se incurren para determinar si los productos o servicios cumplen con los requerimientos y especificaciones.

##### **Costos de prevención**

Son los costos que se incurren antes de empezar el proceso con el fin de minimizar los costos de productos defectuosos.

#### *3.1.3.2 Costeo Estándar*

Los costos estándares son aquellos que esperan lograrse en determinado proceso de producción en condiciones normales. Se relaciona con el costo por unidad y cumple básicamente el mismo propósito de un presupuesto.

Los costos estándares pueden emplearse para:

- El control de costos
- El costeo de inventarios
- La planeación presupuestaria
- La fijación de precios de los productos, y,
- El mantenimiento de registros

### **Control de Costos**

Es ayudar a la gerencia en la producción de una unidad de un producto o servicio utilizable, al menor costo posible y de acuerdo con los estándares predeterminados de calidad.

### **Costeo de Inventarios**

El inventario debe establecerse en términos del costo estándar y que el costo causado por la ineficiencia y la producción ociosa debe cargarse como costos del periodo. Todos los costos incurridos en la producción de una unidad deben incluirse en el costo del inventario.

### **Planeación Presupuestaria**

Los costos estándares y los presupuestos son similares, puesto que ambos representan los costos planeados para un periodo específico. Los presupuestos, en efecto, son costos estándares multiplicados por el volumen o nivel esperado de actividad.

### **Fijación de Precios de los Productos**

El precio de venta de una unidad y el costo por unidad están estrechamente relacionados. En la mayor parte de los casos, un cambio en el precio de venta de una unidad generará una modificación en la cantidad de unidades vendidas y, por consiguiente, en la cantidad de unidades que deben producirse.

### **Mantenimiento de Registros**



Puede reducirse cuando los costos estándares se usan en conjunto con los costos reales.

### **Tipos De Estándares**

Un estándar fijo o básico, una vez que se establece, es inalterable. Tal estándar puede ser ideal o alcanzable cuando se establece inicialmente, pero nunca se altera una vez que se ha fijado.

Un estándar ideal se calcula usando condiciones utópicas para determinado proceso de manufactura.

Los estándares alcanzables son estándares que se basan en un alto grado de eficiencia, pero difieren de los estándares ideales en el sentido en que pueden ser satisfechos o incluso excedidos por la utilización de operaciones eficientes.

## **3.2 Marco Legal**

### **3.2.1 NIIF'S para Pymes**

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son las normas contables emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) con el propósito de uniformizar la aplicación de normas contables en el mundo, de manera que sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad. Las NIIF permiten que la información de los estados financieros sea comparable y transparente, lo que ayuda a los inversores y participantes de los mercados de capitales de todo el mundo a tomar sus decisiones. Se reemplaza el término contabilidad por el de información financiera.

Las NIIF son un tema de calidad contable y de transparencia de la información financiera, más que un nuevo marco contable.

Son basadas mayormente en principio y no en reglas, lo cual incrementa el juicio profesional que debe utilizar la gerencia y el financiero de la entidad.

Las NIIF podrían ser equiparables con un estándar de alta calidad contable, donde lo que interesa es la información con propósito financiero y no únicamente los requisitos legales (esencia sobre forma).

Más que un nuevo marco contable o modelo contable es una buena práctica en materia de información financiera.

Las NIIF no están diseñadas para realizar reportes impositivos, por lo que se hace necesario que las autoridades tributarias del país dejen claramente las bases sobre las cuales una entidad debe calcular su impuesto sobre las ganancias y los valores patrimoniales por las cuales debe declarar sus activos y pasivos.

Aunque es posible que autoridades tributarias se basen en NIIF para tomar políticas impositivas, los requerimientos legales tributarios no deben afectar la presentación de información financiera que se presenta a los usuarios.

## 4. DESARROLLO DEL DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO/CONTABLE

### 4.1 Diagnóstico De La Situación Actual

#### 4.1.1 Describir los procesos financieros existentes

Debido a que NATUALFA, está obligado a llevar contabilidad, cuenta con un sistema financiero/contable muy simple, lo que conlleva a que no estén definidos claramente los procesos financieros-contables. A continuación describiré los procedimientos que realizan en cuanto a los ingresos y gastos que efectúan:

#### **Ingresos:**

Los ingresos económicos se registran por la venta de los productos naturales, como pueden ser:

A	B	C	E	H	J	L
Adelgazante alfa	Boldo	Carbón vegetal	Equinacea + Propóleo	Higadax	Jengibre + Propóleo	Levadura de cerveza
Ajo capsulas		Chancapiedra				Lombrix alfa
Ajo tabletas		Condurango				
Alcachofa						
Alfalfa						
Alfasolev						
N	O	P	R	T	U	Z
Nervin alfa	Ortiga	Paico	Riñonex	Te amargo	Ulcerax	Zarzaparrilla
		Perejil-ajo			Uña de gato	
		Prostatex alfa				

Los costos y gastos están clasificados:

- Sueldos y beneficios sociales
- Servicios básicos
- Internet
- IESS Retenciones
- Declaraciones del SRI
- Mantenimiento de maquinarias
- Pago a proveedores


Los formularios existentes son la factura, retenciones, reportes de caja chica, reportes de depósitos

Como se puede observar tanto el plan de cuentas como los reportes no permiten mantener una correcta contabilidad por la ausencia tanto de cuentas como de información contable

## 4.2 Propuesta Del Diseño E Implementación Del Sistema Financiero/Contable

### 4.2.1 ESTADOS FINANCIEROS

LABORATORIO NATUALFA CIA LTDA				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL				
AL 30 DE JUNIO DEL 2016				
				PAG. 1/3
1.	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE			XXX
1.1.1	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		XXX	
1.1.1.1	Caja	XXX		
1.1.1.2	Caja Chica	XXX		
1.1.1.3	Banco Pichincha	XXX		
1.1.2	ACTIVOS FINANCIEROS		XXX	
1.1.2.1	Cuentas por cobrar clientes	XXX		
1.1.2.2	Cuentas por cobrar empleados	XXX		
1.1.2.3	Documentos por cobrar clientes	XXX		
1.1.2.4	Anticipo Sueldos	XXX		
1.1.2.5	(-) Provisión cuentas incobrables	(XXX)		
1.1.3	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		XXX	
1.1.3.1	Crédito Tributario	XXX		
1.1.3.2	IVA Pagado	XXX		
1.1.3.3	Impuesto Renta Retenido 1%	XXX		
1.1.3.4	Impuesto Renta Retenido 2%	XXX		
1.1.4	INVENTARIOS		XXX	
1.1.4.1	Materia Prima	XXX		
1.1.4.2	Útiles y suministros de oficina	XXX		
1.1.4.3	Inventario de Productos en Proceso	XXX		
1.1.4.4	Inventario de Productos Terminados	XXX		
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		XXX	
1.2.1	Maquinaria	XXX		
1.2.2	(-) Depreciación acumulada maquinaria	XXX		
1.2.3	Muebles y Enceres	XXX		
1.2.4	(-) Depreciación acumulada muebles y enceres	XXX		
1.2.5	Equipo de Computación	XXX		
1.2.6	(-) Depreciación acumulada equipo de computación	XXX		
1.2.7	Vehículo	XXX		
1.2.8	(-) Depreciación acumulada vehículo	XXX		

LABORATORIO NATUALFA CIA LTDA				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL				
AL 30 DE JUNIO DEL 2016				
				PAG. 2/3
1.2.9	Durometro	XXX		
1.2.10	(-) Depreciación acumulada durometro	XXX		
1.2.11	Desintregador	XXX		
1.2.12	(-) Depreciación acumulada desintegrador	XXX		
1.2.13	Friabilador	XXX		
1.2.14	(-) Depreciación acumulada friabilador	XXX		
1.2.15	Maquina de Porcentaje de Humedad	XXX		
1.2.16	(-) Depreciación acumulada maquina de humedad	XXX		
1.2.17	Equipo Microbiológico	XXX		
1.2.18	(-) Depreciación acumulada equipo microbiológico	XXX		
	TOTAL ACTIVOS			XXX
2.	PASIVOS			
2.1	PASIVOS CORRIENTES			XXX
2.1.1	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		XXX	
2.1.1.1	Cuentas por pagar	XXX		
2.1.1.2	Documentos por pagar	XXX		
2.1.1.3	Préstamos por pagar a corto plazo			
2.1.2	SUELDOS		XXX	
2.1.2.1	IESS por pagar	XXX		
2.1.2.2	Impuesto Renta por pagar			
2.1.3	BENEFICIOS SOCIALES			
2.1.3.1	Horas Extras por pagar	XXX		
2.1.3.2	Décimo tercer sueldo por pagar	XXX		
2.1.3.3	Décimo cuarto sueldo por pagar	XXX		
2.1.3.4	Fondos de reserva	XXX		
2.1.3.5	Aporte Patronal	XXX		
2.1.3.6	Vacaciones	XXX		
2.1.4	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		XXX	
2.1.4.1	IVA cobrado	XXX		
2.1.4.2	Retención en la fuente IVA 30%	XXX		
2.1.4.3	Retención en la fuente IVA 70%	XXX		
2.1.4.4	Retención en la fuente IVA 100%	XXX		
2.1.4.5	Retención en la fuente Impuesto a la renta 1%	XXX		
2.1.4.6	Retención en la fuente Impuesto a la renta 2%	XXX		
2.1.4.7	Retención en la fuente Impuesto a la renta 8%	XXX		
2.1.4.8	Retención en la fuente Impuesto a la renta 10%	XXX		
2.1.4.9	22% impuesto a la renta	XXX		
2.1.4.10	15% participación trabajadores	XXX		
2.2	PASIVO NO CORRIENTE			XXX
2.2.1	Provisión Jubilacion Patronal	XXX		
2.2.2	Préstamos por pagar	XXX		
	TOTAL PASIVOS			XXX

LABORATORIO NATUALFA CIA LTDA				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL				
AL 30 DE JUNIO DEL 2016				
				PAG. 3/3
3.	PATRIMONIO NETO			
3.1	CAPITAL			XXX
3.1.1	Capital Pagado	XXX		
3.2	RESULTADOS ACUMULADOS			XXX
3.2.1	Ganancias (Perdidas) Acumuladas	XXX		
3.3	RESULTADOS DEL EJERCICIO			XXX
3.3.1	Ganancia (Pérdida) neta del periodo	XXX		
	TOTAL PATRIMONIO			
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			XXX

LABORATORIO NATUALFA CIA LTDA				
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL				
AL 30 DE JUNIO DEL 2016				
				PAG. 1/2
4.	INGRESOS			XXX
4.1	Venta de productos naturales	XXX		
4.2	(-) Descuento en Ventas	(XXX)		
5.	COSTOS Y GASTOS			XXX
5.1	Costos de venta	XXX		
	UTILIDAD OPERACIONAL			XXX
5.2	GASTOS DE ADMINISTRACION			
5.2.1	Sueldos y salarios	XXX		
5.2.1.1	Horas extras	XXX		
5.2.1.2	Alimentación	XXX		
5.2.1.3	Aporte patronal	XXX		
5.2.1.4	Décimo tercer sueldo	XXX		
5.2.1.5	Décimo cuarto sueldo	XXX		
5.2.1.6	Fondos de reserva	XXX		
5.2.1.7	Vacaciones	XXX		
5.2.1.8	Transporte empleados	XXX		
5.2.1.9	Uniformes	XXX		
5.2.1.10	Sueldos Vendedores	XXX		
5.2.1.11	Comisiones Vendedores	XXX		
5.2.2	Materiales de limpieza	XXX		
5.2.3	Honorarios profesionales	XXX		
5.2.4	Mantenimiento de maquinaria	XXX		
5.2.5	Mantenimiento de equipo de computo	XXX		



<b>LABORATORIO NATUALFA CIA LTDA</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL</b> <b>AL 30 DE JUNIO DEL 2016</b>				
				PAG. 2/2
5.2.6	Arriendo	XXX		
5.2.7	Publicidad	XXX		
5.2.8	Promoción	XXX		
5.2.9	Combustible	XXX		
5.2.10	Suministros de oficina	XXX		
5.2.11	Gastos de viaje	XXX		
5.2.12	Gastos de viáticos	XXX		
5.2.13	Servicios Básicos	XXX		
5.2.14	Internet	XXX		
5.2.15	Gasto provisión cuentas incobrables	XXX		
5.2.16	Gasto depreciación maquinaria	XXX		
5.2.17	Gasto depreciación muebles y enceres	XXX		
5.2.18	Gasto depreciación equipo de computo	XXX		
5.2.19	Gasto depreciación vehículo	XXX		
5.2.20	Gastos intereses	XXX		
5.2.21	Otros servicios bancarios	XXX		
5.2.22	Intereses Cobrados	XXX		
5.2.23	Comisiones Bancarias	XXX		
5.3	OTROS INGRESOS		XXX	
5.3.1	Prestación de servicios	XXX		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO			XXX
	15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES			(XXX)
	22% IMPUESTA RENTA			(XXX)
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			XXX

## **4.2.2 Políticas Financiero**

### ***4.2.2.1 Tesorería***

**Medición inicial y posterior:** las transacciones de efectivo se reconocen al valor nominal que es el valor razonable en la fecha de la transacción, de acuerdo con las NIIF PYMES

Los ingresos en efectivo deben ser depositados el mismo día.

Todos los egresos deben ser efectuados en cheque con su respectivo comprobante de egreso.

Se realizará conciliaciones bancarias periódicas.

Para la elaboración del cheque se deberá presentar la Factura con su respectivo comprobante de retención, la cual debe ser autorizada por el SRI.

Los pagos serán efectuados los días viernes en la tarde.

Para los pagos pequeños se deberá tener un fondo de Caja Chica, cuyo valor es \$200,00

Se realizará arqueo de caja chica periódicamente sin previo aviso

La reposición de caja chica se realizará cuando se haya consumido el 70% del fondo, previo a la presentación de los respectivos documentos de descargo

#### ***4.2.2.2 Compras Locales***

Para las compras se debe llenar la solicitud de requisición de compra.

Jefe Administrativo será el encargado de aprobar o rechazar la requisición de compra

Las compras deberán ser efectuadas de acuerdo a las condiciones que estipulen los proveedores, esto puede ser en cheque o crédito personal.

Se realizará las respectivas retenciones.

Verificar siempre el stock antes de realizar la solicitud de requisición.

Realizar la solicitud de requisición antes que el producto se termine para no quedarse sin stock.

#### ***4.2.2.3 Inventarios***

Los inventarios se miden al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. El valor neta de realización es el precio de venta estimado en el curso del negocio, menos los costos estimados para vender y terminar su producción. La entidad incluye en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales. La entidad utiliza el método de primeras entradas, primeras salidas (FIFO) o costo promedio ponderado para controlar los inventarios.

Los inventarios se valúan al costo de adquisición que no excede a los valores de mercado.

Toda compra de materiales debe ser revisada por la persona encargada de inventario en el momento que los mismos entran en la bodega, para así proceder a la incorporación del mismo en el sistema.

El encargado de inventario deberá mantener actualizada toda la información con respecto a éste para así asegurar el valor exacto del mismo en los estados financieros.

#### ***4.2.2.4 Propiedad, planta y equipos***

Los elementos de propiedades, planta y equipo se medirán inicialmente por su costo en el momento del reconocimiento inicial, que comprende: el precio de adquisición, honorarios legales, aranceles de importación, impuestos no recuperables, instalación y montaje, los costos de desmantelamiento, de rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, más todos los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la gerencia. Son sujetos a depreciación en función a la vida útil y se evalúan las pérdidas por deterioro al cierre de cada ejercicio.

#### ***4.2.2.5 Ingresos***

Los ingresos por la venta de productos se reconocen en el resultado del periodo cuando: se transfieren al comprador los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los productos, la entidad no conserve ninguna

participación de la gestión de los bienes vendidos, el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad, sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos asociados de la transacción, y los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción puedan ser medidos con fiabilidad. Los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir.

#### **4.2.2.6 Facturación**

El proceso de facturación, tiene el objetivo de controlar, procesar y registrar todas las actividades u operaciones que tienen como objetivo el mantener y aumentar las ventas de una empresa.

El ciclo de facturación y cuentas por cobrar, también conocido como de ingresos y cobros, es fundamental para NATUALFA, porque de éste dependen sus ingresos.

La Facturación se realiza en el momento que el cliente hace el pedido vía telefónica (provincia) o por pedidos a través del agente vendedor.

Siempre anotar las condiciones de pago.

#### **4.2.2.7 Gastos**

Los gastos se reconocen en los periodos con los cuales se relacionan y se afectan a los resultados del ejercicio cuando se devengan, independientemente del momento en que se paguen.

Para justificar un gasto toda factura deberá estar a nombre de la empresa

Toda factura de gastos deberá ser de materiales, suministros o actividades directamente relacionadas con los movimientos de la empresa.

#### ***4.2.2.8 Recursos Humanos (Nómina y Provisiones Sociales)***

El horario de ingreso será de 8:00 am a 5:00 pm

Todo empleado estará obligado a tomar 15 días de vacaciones anuales

Cuando los empleados tengan días de feriado decretados por el gobierno dichos días serán recuperados, en fines de semana o incrementando las horas de labores durante la semana.

En caso de muerte de madre, padre e hijos o conyugue el empleado tendrá 3 días de licencia con remuneración pagada

En caso de maternidad de una empleada se aplicara estrictamente lo expuesto en el código de trabajo; igualmente por paternidad

Se concederá permiso de ausentarse al trabajo a los empleados:

- Por horas: en caso de asuntos relacionados con sus hijos o conyugue
- Días completos: por enfermedad, muerte de un familiar o maternidad según los incisos anteriores.

Los roles de pagos se emiten mensualmente.

Se realiza las provisiones de beneficios sociales.

Los pagos se lo realizan mediante cheque o transferencia a la cuenta del empleado.

De ser el caso se podrá realizar anticipos quincenales de sueldos.



En el caso de faltas por fuerza mayor deberán presentar el debido certificado médico o documento que justifique dicha falta.

#### ***4.2.2.9 Contabilidad General***

El rubro de efectivo y saldos bancarios a la vista deben estar expresados en moneda nacional.

Los registros contables deben ser reconocidos en el momento de realización.

Todos los gastos realizados deben estar debidamente autorizados por el personal administrativo responsable.

En el momento de realizar el registro contable debe haber el debido sustento con la documentación original.

Verificar que los datos ingresados hayan sido descargados en cada cuenta, para así poder tener registros actualizados, que puedan servir en cualquier momento para una toma de decisiones.

Reportar a la gerencia general cualquier tipo de error efectuado en el sistema, para tomar el correctivo respectivo.

#### ***4.2.2.10 Producción***

Diariamente el jefe de producción coordinara con el bodeguero la materia prima utilizada en la producción del día

El bodeguero informara al finalizar la jornada de trabajo el material utilizado y los despachos realizados al área de contabilidad para su respectivo registro

Periódicamente el área de producción establecerá parámetros de producción para cada producto elaborado por el laboratorio.

#### ***4.2.2.11 Estados Financieros***

Las cifras definitivas contenidas en los Estados Financieros, se emitirán hasta los primeros 15 días del mes.

Los Estados Financieros deben ser expresados en dólares de Norte América

Los mismos deben estar de acuerdo a los formatos emitidos por la Superintendencia de Compañías, para poder realizar las declaraciones correspondientes.

Se tomará en cuenta las NIIF`s para la elaboración de los Estados Financieros.

Las declaraciones deben ser canceladas en las fechas programadas por los Organismos de Control.

**Información Gerencial:**

Se deberá presentar un informe detallado de antigüedad de cartera, disponibilidad bancaria, ventas; información que le permitirá tomar decisiones oportunas

## 5. EJERCICIO PRÁCTICO

### 5.1 Situación Actual

COSTOS PRODUCCION TABLETAS PRODUCTOS VERDES						
UÑA DE GATO						
Materia Prima	8,00					
Politécnica	0,882					
Camioneta Politecnica	0,125					
Transportes Los Andes	0,250					
Camioneta Los Andes	0,063					
Fundas tamizada y varios	0,300					
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>9,620</b>		15+1		6%	
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,50</b>	<b>3,281</b>	<b>3,281</b>	<b>3,08</b>	<b>-</b>
Materia prima kilo	9,620					
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200					0,105
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020					0,012
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120					
Estearato 4g *c/kg	0,015					
Materia prima + excip.	<b>9,975</b>					
MATERIA PRIMA		0,554	-	0,554		
ENVASES	1	0,11	-	0,110		
ETIQUETA	1	0,092	0,01	0,103		
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004		
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002		
TABLETEADA 100*85suc	1	0,34	-	0,340		
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180		
Control calidad		0,11		0,110		
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>		
ENTREGADA		0,05		0,050		
Carton y cinta de embalaje		0,02		0,020		
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180		
Fabian Hinojosa 4% *2,40		0,1313		0,131		
Reposición máquina		0,14		0,140		
Gastos Administración				1,170		
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,10</b>		
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>3,281</b>	<b>0,180</b>	<b>3,50</b>	<b>3,10</b>	<b>0,40</b>	
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>3,08</b>	<b>(0,02)</b>				
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>5,50</b>				

<b>BOLDO - UÑA DE GATO</b>					
Materia Prima	8,00				
Politécnica	0,882				
Camioneta Politecnica	0,125				
Transportes Los Andes	0,250				
Camioneta Los Andes	0,063				
Fundas tamizada y varios	0,300				
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>9,620</b>				6%
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,50</b>	<b>3,281</b>	<b>3,281</b>	<b>3,08</b>
Materia prima kilo	9,620				
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200				
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020				
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120				
Avicel 0,050*7 c/kg	0,350				
Estearato 4g *c/kg	0,015				
Materia prima + excip.	<b>10,325</b>				
MATERIA PRIMA		0,574	-	0,574	
ENVASES	1	0,10	0,01	0,112	
ETIQUETA	1	0,092	0,01	0,103	
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004	
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	
TABLETEADA 100*85suc	1	0,34	-	0,340	
EMPACADA Y ETIQUETADA		0,06	0,12	0,180	
Control calidad		0,05		0,050	
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>	
ENTREGADA		0,05		0,050	
Carton y cinta de embalaje		0,02		0,020	
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180	
Fabian Hinojosa 4% *2,40		0,1313		0,131	
Reposición máquina		0,14		0,140	
Gastos Administración				1,170	
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,06</b>	
MARGEN DE GANANCIA	3,281	<b>0,219</b>			
MARGEN DE GANANCIA	3,08	0,02			
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>6,67</b>			

ALCACHOFA - CONDURANGO - CHANCAPIEDRA -						
Materia Prima	9,00					
Politécnica	0,882					
Camioneta Politecnica	0,125					
Transportes Los Andes	0,250					
Camioneta Los Andes	0,063					
Fundas tamizada y varios	0,300					
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,620</b>		15+1		6%	
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>3,609</b>	<b>3,39</b>	<b>-</b>
Materia prima kilo	10,620					
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200					0,105
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020					0,012
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120					
Estearato 4g *c/kg	0,015					
Materia prima + excip.	<b>10,975</b>					
MATERIA PRIMA		0,610	-	0,610		
ENVASES	1	0,11	-	0,110		
ETIQUETA	1	0,092	0,01	0,103		
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004		
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002		
TABLETEADA 100*85suc	1	0,34	-	0,340		
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180		
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>		
Control calidad		0,11		0,110		
ENTREGADA		0,05		0,050		
Carton y cinta de embalaje		0,02		0,020		
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180		
Fabian Hinojosa 4% *2,40		0,1444		0,144		
Reposición máquina		0,14		0,140		
Gastos Administración				1,170		
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,17</b>		
MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,440</b>				
MARGEN DE GANANCIA	3,39	0,22				
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>12,19</b>				

<b>BOLDO</b>					
Materia Prima	8,00				
Politécnica	0,882				
Camioneta Politecnica	0,125				
Transportes Los Andes	0,250				
Camioneta Los Andes	0,063				
Fundas tamizada y varios	0,300				
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>9,620</b>				6%
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>3,609</b>	<b>3,39</b>
Materia prima kilo	9,620				
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200				
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020				
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120				
Avicel 0,050*7 c/kg	0,350				
Estearato 4g *c/kg	0,015				
Materia prima + excip.	<b>10,325</b>				
MATERIA PRIMA		0,574	-	0,574	
ENVASES	1	0,11	-	0,110	
ETIQUETA	1	0,092	0,01	0,103	
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004	
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	
TABLETEADA 100*85suc	1	0,34	-	0,340	
EMPACADA Y ETIQUETADA		0,06	0,12	0,180	
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>	
Control calidad		0,05		0,050	
ENTREGADA		0,05		0,050	
Carton y cinta de embalaje		0,02		0,020	
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180	
Fabian Hinojosa 4% *2,40		0,1444		0,144	
Reposición máquina		0,14		0,140	
Gastos Administración				1,170	
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,07</b>	
MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,536</b>			
MARGEN DE GANANCIA	3,39	0,32			
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>14,85</b>			

COSTOS PRODUCCION TABLETAS PRODUCTOS VERDES					
PAICO					
Materia Prima	9,00				
Politécnica	0,882				
Camioneta Politecnica	0,125				
Transportes Los Andes	0,250				
Camioneta Los Andes	0,063				
Fundas tamizada y varios	0,300				
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,620</b>				
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>3,39</b>	
Materia prima kilo	10,620				
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200				
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020				
Aerosil 0,009*12 c/ kg	0,108				
Estearato 4g *c/kg	0,015				
Materia prima + excip.	<b>10,963</b>			<b>Frasco 100</b>	
MATERIA PRIMA		0,609	-	0,609	
ENVASES	1	0,11	-	0,110	
ETIQUETA	1	0,06	0,01	0,067	
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004	
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	
TABLETEADA	1	0,34	-	0,340	
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180	
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>	
Control de calidad		0,11		0,110	
Carton cinta embalaje		0,02		0,020	
ENTREGADA		0,05		0,050	
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180	
Fabian Hinojosa 4% *3,40		0,136		0,136	
Reposición máquina		0,14		0,140	
Gastos administración				1,170	
Costos indirectos				0,090	
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,21</b>	
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>3,609</b>	<b>0,395</b>			
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>3,39</b>	<b>0,18</b>			
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>10,94</b>			



COSTOS PRODUCCION TABLETAS PRODUCTOS VERDES									
ALFASOLEV									
Materia Prima	2,768			Levadura	1,04	0,828	800	Levadura	0,60
Politécnica	0,882			Alfalfa	7,0	1,68	240	Bonificación G. Rodríguez	0,175
Camioneta Politecnica	0,125			soya	6,5	0,260	40	Transporte G-Q	0,150
Transportes Los Andes	0,250					2,768		Descargada	0,010
Camioneta Los Andes	0,063							Molida	0,10
Fundas tamizada y varios	0,300							Total	1,04
PRECIO TOTAL C/Kg.	4,39								
PRECIO REAL + PROMO		2,40	2,250	100 tab.	0,80	0,750	0,75 NARCIS	-	
Materia prima kilo	4,388	1,10	1,03	50 tab.	14		0,80 Olivo		
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200	4,00	3,75	300 tab.					
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020	11,00	10,31	1800 tab.					
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120								
Estearato 4g *c/kg	0,015								
Materia prima + excip.	4,743			CENTROS NATURISTAS					
				Fras 100	Fras 50				
MATERIA PRIMA		0,262	-	0,262	0,131				
ENVASES	1	0,011	-	0,011	0,011				
ETIQUETA	1	0,060	0,01	0,067	0,032				
SELLO	1	0,0038	0,00	0,007	0,007				
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	0,002				
TABLETEADA 50*80 sures	1	0,34	-	0,200	0,16				
EMPACADA ETQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180	0,090				
Termoencogible	1	0,0055	0,00	0,006					
ENTREGADA		0,05		0,050	0,050				
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180	0,090				
Fabian Hinojosa 4% *1,10		0,06		0,096	0,04				
CONTROL CALIDAD				0,080	0,040				
COSTOS INDIRECTOS				0,090	0,090				
GASTOS ADMINISTRACION				0,580	0,250				
Carton cinta embalaje				0,020	0,020				
Reposición máquina punzones		0,14		0,140	0,07				
COSTOS REALES				1,971	1,087				
MARGEN DE GANANCIA	2,250	0,28							
Porcentaje considerado 100tab	%	12,38							
MARGEN DE GANANCIA 50	1,031	-0,056							
Porcentaje considerado 50 tab	%	-5,41							
MARGEN DE GANANCIA 50	0,750	0,750							
Porcentaje considerado	%	100,00							
MARGEN DE GANANCIA kilo	14,000	14,000							
Porcentaje considerado	%	100,00							

COSTOS PRODUCCION TABLETAS PRODUCTOS VERDES					
AJO					
Materia Prima	9,00				
Politécnica	0,882				
Camioneta Politecnica	0,125				
Transportes Los Andes	0,250				
Camioneta Los Andes	0,063				
Fundas tamizada y varios	0,300				
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,62</b>	15+1	6%		
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>3,39</b>	100 tabletas
Materia prima kilo	10,620	<b>1,8</b>	<b>1,688</b>	<b>1,586</b>	50 tabletas
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200				
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020				
Aerosil 0,009*12 c/ kg	0,108				
Avicel 0,180*6,61	1,190				
Materia prima + excip.	<b>12,138</b>			<b>100</b>	<b>50</b>
MATERIA PRIMA		0,759	-	0,759	0,379
ENVASES	1	0,11	-	0,110	0,110
ETIQUETA	1	0,06	0,01	0,067	0,030
SELLO	1	0,02	0,00	0,022	0,022
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	0,002
TABLETEADA 100*85suc	1	0,34	-	0,340	0,170
Termoencogible	1	0,0055	0,00	0,006	
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180	0,060
ENTREGADA		0,05		0,050	0,050
Carton y cinta de embalaje		0,02		0,020	
Gastos Administración				1,000	
Control calidad				0,110	
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180	0,072
Costos indirectos				0,090	
Fabian Hinojosa 4% *3,0		0,15		0,154	0,154
Reposición máquina		0,14		0,140	0,070
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,230</b>	<b>1,120</b>
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>3,609</b>	<b>0,38</b>			
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>10,50</b>			
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>3,39</b>	<b>0,16</b>			
<b>Porcentaje considerado</b>		<b>4,79</b>			
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	<b>1,688</b>	<b>0,57</b>			
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>33,65</b>			

ALFALFA				
Materia Prima	7,50			
Politécnica	0,882			
Camioneta Politecnica	0,125			
Transportes Los Andes	0,100			
Camioneta Los Andes	0,067			
Fundas tamizada y varios	0,200			
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>8,874</b>		<b>*15/16</b>	Promo
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,50</b>	<b>3,28</b>	<b>3,28</b>
Materia prima kilo	8,874			6% contado
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,240			
	<b>9,114</b>			
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020			
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120			
Estearato 4*c/kg	0,015			
Materia prima + excip.	<b>9,268</b>			
MATERIA PRIMA		0,515	-	0,515
ENVASES	1	0,11	-	0,110
ETIQUETA	1	0,06	0,01	0,067
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002
TABLETEADA 100*85suc	1	0,34	-	0,340
Hector 34 c/d maq. 6 c/h				
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,060	0,12	0,180
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>
C.DE CALIDAD 30 c/d		0,11		0,110
ENTREGADA		0,09		0,090
Carton y cinta embalaje		0,02		0,020
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180
Fabian Hinojosa 4% *2,31		0,140		0,140
Reposición máquina		0,00		-
Costos indirectos				0,020
Gastos Administración				1,189
<b>COSTOS REALES</b>				<b>2,973</b>
MARGEN DE GANANCIA	<b>3,28</b>	<b>0,31</b>		
MARGEN DE GANANCIA	-	-	<b>2,97</b>	
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>9,38</b>		

EQUINACEA + PROPOLEO				
COSTO POR FRASCO				VALOR
MATERIA PRIMA		1,0678	-	1,0678
ENVASES 88*	1	0,1100	-	0,1100
ETIQUETA	1	0,02800	0,0034	0,0314
SELLO	1	0,00380	0,00	0,0043
ALGODÓN	1	0,00200	-	0,0020
TABLETEADA	1	0,14	-	0,1400
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,1800
Termoencogit	1	0,0055	0,00	0,006
CONTROL CALIDAD				0,1000
COSTOS INDIRECTOS				0,0900
GASTOS ADMINISTRACION				1,1000
ENTREGADA		0,05		0,0500
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,1800
Fabian Hinojosa 4% *2,5		0,16		0,1600
Reposición máquina		0,10		0,1000
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,3216</b>
MARGEN DE GA	3,750	0,428		
Promoción +	3,5250	0,2034		
Promoción +	3,375	0,0534		
Porcentaje c	%	11,42		

JENGIBRE + PROPOLEO				
COSTO POR FRASCO				VALOR
MATERIA PRIMA		0,1549	-	0,1549
ENVASES 88*12/1000	1	0,1100	-	0,1100
ETIQUETA	1	0,028	0,0034	0,0314
SELLO	1	0,0038	0,00	0,0043
ALGODÓN	1	0,002	-	0,0020
TABLETEADA 50*80suc	1	0,14	-	0,1400
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,1800
Termoencogible	1	0,0055	0,00	0,006
CONTROL CALIDAD				0,1000
COSTOS INDIRECTOS				0,0900
GASTOS ADMINISTRACION				1,1000
ENTREGADA		0,05		0,0500
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,1800
Fabian Hinojosa 4% *2,5		0,12		0,1180
Reposición máquina		0,10		0,1000
<b>COSTOS REALES</b>				<b>2,3667</b>
MARGEN DE GANANCIA 15+1	2,766	0,399		
Promoción + 6% contado	2,5997	0,2330		
Promoción + 10% contado	2,48906	0,1223		
Porcentaje considerado	%	14,42		

COSTOS PRODUCCION TABLETAS PRODUCTOS VERDES									
PEREJIL AJO						Kg.	Granular	8	
Materia Prima	9,00			ajo	9,00	2,250	0,250	AJO MP	2
Politécnica	0,882			Perejil	9,00	6,75	0,750	Perejil	6
Camioneta Politecnica	0,125					9,000			
Transportes Los Andes	0,250								
Camioneta Los Andes	0,063								
Fundas tamizada y varios	0,300								
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,62</b>								
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>(3,21)</b>	<b>3,61</b>	<b>3,39</b>	<b>3,39</b>		
Materia prima kilo	10,620								
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200					0,105			
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020					0,0117			
Aerosil 0,10*12 c/ kg	0,120								
Estearato 4g *c/kg	0,015								
Materia prima + excip.	<b>10,975</b>								
MATERIA PRIMA		0,610	-	0,610					
ENVASES	1	0,11	-	0,110					
ETIQUETA	1	0,06	0,01	0,067					
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004					
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002					
TABLETEADA	1	0,32	-	0,320					
EMPACADA ETQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180					
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>					
ENTREGADA		0,05		0,050					
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180					
Fabian Hinojosa 4% *1,8		0,154		0,154					
Reposición máquina		0,14		0,140					
CONTROL CALIDAD				0,110					
COSTOS INDIRECTOS				0,090					
GASTOS ADMINISTRACION				1,170					
Carton cinta embalaje				0,020					
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,21</b>					
MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,396</b>							
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>10,97</b>							
MARGEN DE GANANCIA	3,39	0,18							
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>5,29</b>							

COSTOS PRODUCCION TABLETAS PRODUCTOS VERDES					
ZARZAPARRILLA - ORTIGA					
Materia Prima	8,50				
Politécnica	0,882				
Camioneta Politecnica	0,125				
Transportes Los Andes	0,250				
Camioneta Los Andes	0,063				
Fundas tamizada y varios	0,300				
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,12</b>				
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,85</b>	<b>3,61</b>	<b>3,61</b>	
Materia prima kilo	10,120				
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200				
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020				
Aerosil 0,010*11,2 c/ kg	0,120				
Estearato 4g *c/kg	0,015				
Materia prima + excip.	<b>10,475</b>				
MATERIA PRIMA		0,582	-	0,582	
ENVASES	1	0,11	-	0,110	
ETIQUETA	1	0,06	0,01	0,067	
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004	
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	
TABLETEADA	1	0,34	-	0,340	
EMPAcADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180	
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>	
ENTREGADA		0,05		0,050	
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,180	
CONTROL CALIDAD				0,110	
COSTOS INDIRECTOS				0,090	
GASTOS ADMINISTRACION				1,170	
Carton cinta embalaje				0,020	
Fabian Hinojosa 4% *2,31		0,154		0,154	
Reposición máquina		0,14		0,140	
<b>COSTOS REALES</b>				<b>3,21</b>	
MARGEN DE GANANCIA	<b>3,61</b>	<b>0,404</b>			
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>11,19</b>			

[illegible]

<b>FORMULACION ADELGAZANTE ALFA 400 mg.</b>				
		<b>1000</b>		
	<b>Real</b>	<b>1 kg.</b>	<b>Costo</b>	
Alcachofa	22%	220	<b>9,00</b>	1,98
Te amargo	48%	480	<b>9,00</b>	4,32
Te verde	30%	300	<b>10,00</b>	3,00
	<b>100%</b>	<b>1000</b>		<b>9,30</b>
Materia Prima	9,30			
Politécnica	0,882			
Camioneta Politecnica	0,125			
Transportes Los Andes	0,250			
Camioneta Los Andes	0,063			
Fundas tamizada y varios	0,300			
PRECIO TOTAL C/Kg.	10,92		15+1	0,06
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>		<b>3,65</b>	<b>3,422</b>	3,217
Materia prima kilo	10,920			
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200			
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020			
Aerosil 10*12 c/ kg	0,120			
Estearato 4*3,7c/kg	0,015			
Materia prima + excip.	11,275			
MATERIA PRIMA		0,227	-	0,2273
ENVASES		0,110	-	0,110
ETIQUETA	1	0,03	0,00	0,0336
SELLO	1	0,0038	-	0,0038
ALGODÓN	1	0,002	-	0,0020
TABLETEADA 50*85suc		0,17		0,1700
EMPACADA Y ETIQUETADA	1	0,06	0,12	0,1800
Termoencogible	1	0,0055	0,00	<b>0,006</b>
ENTREGADA	1	0,05	-	0,0500
Viaticos y men.unif.labor.		0,08	0,10	0,1800
Fabian Hinojosa 4% *2,31		0,146		0,1460
Reposición máquina		0,14		0,1400
CONTROL CALIDAD				0,110
COSTOS INDIRECTOS				0,090
GASTOS ADMINISTRACION				<b>1,100</b>
Carton cinta embalaje				0,020
COSTOS REALES				<b>2,569</b>
MARGEN DE GANANCIA	3,422	0,853		
MARGEN DE GANANCIA				
<b>Porcentaje considerado</b>	%	<b>24,93</b>		



COSTOS PRODUCCION CAPSULAS					
AJO - CARBON VEGETAL - CHANCAPIEDRA -TE AMARGO					
<b>AJO</b>	9,00		<b>CARBON VEGETAL</b>	7,00	
Politécnica	0,882		Politécnica	0,882	
Camioneta Politecnica	0,125		Camioneta Politecnica	0,125	
Transportes Los Andes	0,250		Transportes Los Andes	0,250	
Camioneta Los Andes	0,063		Camioneta Los Andes	0,063	
Fundas tamizada y varios	0,300		Fundas tamizada y varios	0,300	
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,62</b>		<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>8,62</b>	
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>	<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>PRECIO REAL + PROMO</b>	<b>3,85</b>	<b>3,609</b>
MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,592</b>	MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,640</b>
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>16,42</b>	<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>17,75</b>
CAPSULAS 60 *400	0,420		CAPSULAS 60 *400	0,420	
MATERIA PRIMA 400 mg. *60	0,255		MATERIA PRIMA 400 mg. *60	0,207	
Estearato 4*3,7c/kg	0,015		Estearato 4*3,7c/kg	0,015	
ENVASES	0,110		ENVASES	0,110	
ETIQUETA	0,0672		ETIQUETA	0,0672	
SELLO	0,038		SELLO	0,038	
ALGODÓN	0,002		ALGODÓN	0,002	
ENCAPSULADA	0,140		ENCAPSULADA	0,140	
CONTROL CALIDAD	0,110		CONTROL CALIDAD	0,110	
EMPACADA Y ETIQUETADA	0,160		EMPACADA Y ETIQUETADA	0,160	
FECHADA	0,030		FECHADA	0,030	
Termoencogible	0,006		Termoencogible	0,006	
ENTREGADA	0,050		ENTREGADA	0,050	
Viaticos y men.unif.labor.	0,180		Viaticos y men.unif.labor.	0,180	
Fabian Hinojosa 4% *3	0,154		Fabian Hinojosa 4% *3	0,154	
Gastos administración	1,170		Gastos administración	1,170	
Carton cinta embalaje	0,020		Carton cinta embalaje	0,020	
Gastos indirectos	0,090		Gastos indirectos	0,090	
<b>COSTOS REALES</b>	<b>3,0169</b>		<b>COSTOS REALES</b>	<b>2,9689</b>	

<b>CHANCAPIEDRA</b>	9,00		<b>M. P. Te amargo</b>	9,25	<b>8,50</b>
			<b>M. P. Te verde</b>		<b>10,00</b>
Politécnica	0,882		Politécnica	0,882	
Camioneta Politecnica	0,125		Camioneta Politecnica	0,125	
Transportes Los Andes	0,250		Transportes Los Andes	0,250	
Camioneta Los Andes	0,063		Camioneta Los Andes	0,063	
Fundas tamizada y varios	0,300		Fundas tamizada y varios	0,300	
<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,62</b>		<b>PRECIO TOTAL C/Kg.</b>	<b>10,87</b>	
<b>PRECIO REAL + PROMO</b>	<b>3,85</b>	<b>3,609</b>	<b>PRECIO REAL + PROMO</b>	<b>3,85</b>	<b>3,609</b>
MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,590</b>	MARGEN DE GANANCIA	3,609	<b>0,584</b>
<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>16,36</b>	<b>Porcentaje considerado</b>	<b>%</b>	<b>16,19</b>
CAPSULAS 60 *400	0,420		CAPSULAS 60 *400	0,420	
MATERIA PRIMA 400 mg. *60	0,255		MATERIA PRIMA 400 mg. *60	0,261	
Estearato 4*3,7c/kg	0,015		Estearato 4*3,7c/kg	0,015	
ENVASES	0,112		ENVASES	0,112	
ETIQUETA	0,0672		ETIQUETA	0,0672	
SELLO	0,038		SELLO	0,038	
ALGODÓN	0,002		ALGODÓN	0,002	
ENCAPSULADA	0,140		ENCAPSULADA	0,140	
CONTROL CALIDAD	0,110		CONTROL CALIDAD	0,110	
EMPACADA Y ETIQUETADA	0,160		EMPACADA Y ETIQUETADA	0,160	
FECHADA	0,030		FECHADA	0,030	
Termoencogible	0,006		Termoencogible	0,006	
ENTREGADA	0,050		ENTREGADA	0,050	
Viaticos y men.unif.labor.	0,180		Viaticos y men.unif.labor.	0,180	
Fabian Hinojosa 4% *3	0,154		Fabian Hinojosa 4% *3	0,154	
Gastos administración	1,170		Gastos administración	1,170	
Carton cinta embalaje	0,020		Carton cinta embalaje	0,020	
Gastos indirectos	0,090		Gastos indirectos	0,090	
<b>COSTOS REALES</b>	<b>3,0189</b>		<b>COSTOS REALES</b>	<b>3,0249</b>	

COSTOS PRODUCCION TABLETAS DE LEVADURA							
					Transporte		
Materia Prima	0,55				300	2000	0,15
Bonificación navidad	0,175						
Varios Guayaquil	0,125						
Transporte G-Q	0,150						
Descargada	0,010						
Politécnica	0,882			1,40	0,75	2,40	
Camioneta Politecnica	0,050		6%	1,234	0,661	2,115	
Fundas tamizada y varios	0,100		15+1	1,313	0,703	2,250	
Molida luz trabajador	0,100			1,18	0,63	2,03	
PRECIO TOTAL C/Kg.	2,14						
PRECIO REAL + PROMO							
Materia prima kilo	2,142						
Almidón 0,200*1,0 c/kg	0,200	2,50		1,313	0,703	2,25	
Talco 0,040*0,50 c/kg.	0,020						
Aerosil 0,010*12 c/ kg	0,120						
Estearato 0,004*3,7 c/kg	0,015			Centros Naturistas			
Materia prima + excip.	2,497			Fras 100	Fras 50	Fras 300	1800
MATERIA PRIMA		0,138	-	0,138	0,069	0,414	2,483
ENVASES	1	0,09	0,01	0,101	0,102	0,160	0,250
ETIQUETA	1	0,06	0,0072	0,067	0,030	0,080	0,090
SELLO	1	0,0038	0,00	0,004	0,004	0,015	0,015
ALGODÓN	1	0,002	-	0,002	0,002	0,020	0,040
TABLETEADA 100*50sucres	1	0,12	-	0,200	0,100	0,500	1,200
EMPACADA ETIQ Y FECHADA		0,06	0,12	0,180	0,090	0,280	0,200
CONTROL CALIDAD				0,110	0,055	0,200	0,330
Carton cinta embalaje				0,020	0,020	0,020	0,040
Costos indirectos				0,090	0,045	0,090	0,500
Gastos administracion				0,100	0,050	0,100	0,500
ENTREGADA		0,05		0,050	0,050	0,050	0,050
Viaticos y men.unif.labor.		0,03	0,07	0,100	0,050	0,130	0,030
Fabian Hinojosa 4% *1,0		0,04		0,056	0,030	0,096	0,092
COSTOS REALES				1,218	0,697	2,154	5,820
MARGEN DE GANANCIA 100	1,313	0,094		0,09	0,006	0,096	0,000
MARGEN DE GANANCIA 50	0,703	0,006		-	0,000	0,000	0,000
MARGEN DE GANANCIA 300	2,25	0,096					
Porcentaje consider 1800	%	7,18					
Porcentaje consider 50	%	0,88					
Porcentaje consider 300	%	4,25					
ambulanes consider 50	%						

## 5.2 Propuesta

	UÑA DE GATO	BOLDO- UÑA DE GATO	ALCACHOFA, CONDURANGO, CHANCAPIEDRA	BOLDO	PAICO	ALFASOLEV		AJO TABLETAS		ALFALFA	EQUINACEA + PROPOLEO	JENGIBRE + PROPOLEO
						FRASCOS DE 50	FRASCOS DE 100	FRASCOS DE 50	FRASCOS DE 100			
<b>INGRESOS</b>												
Ventas	4,04	3,98	4,12	3,99	4,17	1,42	2,56	1,96	4,20	3,86	4,32	3,08
(-) Descuento en Ventas	-0,24	-0,24	-0,25	-0,24	-0,25	-0,09	-0,15	-0,12	-0,25	-0,23	-0,26	-0,18
<b>(=) VENTAS NETAS</b>	<b>3,80</b>	<b>3,74</b>	<b>3,87</b>	<b>3,75</b>	<b>3,92</b>	<b>1,33</b>	<b>2,41</b>	<b>1,84</b>	<b>3,95</b>	<b>3,63</b>	<b>4,06</b>	<b>2,90</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>												
MP	0,55	0,57	0,61	0,57	0,61	0,13	0,26	0,38	0,76	0,52	1,07	0,16
MOD	0,68	0,62	0,68	0,62	0,68	0,34	0,51	0,28	0,68	0,72	0,47	0,47
CIF	0,57	0,57	0,57	0,57	0,62	0,32	0,38	0,23	0,64	0,41	0,52	0,52
<b>(=) TOTAL COSTO</b>	<b>1,80</b>	<b>1,76</b>	<b>1,86</b>	<b>1,76</b>	<b>1,91</b>	<b>0,79</b>	<b>1,15</b>	<b>0,89</b>	<b>2,08</b>	<b>1,65</b>	<b>2,06</b>	<b>1,15</b>
<b>(=) MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	<b>2,00</b>	<b>1,98</b>	<b>2,01</b>	<b>1,99</b>	<b>2,01</b>	<b>0,54</b>	<b>1,26</b>	<b>0,95</b>	<b>1,87</b>	<b>1,98</b>	<b>2,00</b>	<b>1,75</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>												
ADMINISTRACION	1,17	1,17	1,17	1,17	1,17	0,25	0,58	0	1,00	1,19	1,10	1,10
VENTAS	0,15	0,13	0,14	0,14	0,14	0,04	0,10	0,15	0,15	0,14	0,16	0,12
<b>(=) GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>1,32</b>	<b>1,30</b>	<b>1,31</b>	<b>1,31</b>	<b>1,31</b>	<b>0,29</b>	<b>0,68</b>	<b>0,15</b>	<b>1,15</b>	<b>1,33</b>	<b>1,26</b>	<b>1,22</b>
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>0,68</b>	<b>0,68</b>	<b>0,70</b>	<b>0,68</b>	<b>0,70</b>	<b>0,25</b>	<b>0,58</b>	<b>0,80</b>	<b>0,72</b>	<b>0,65</b>	<b>0,74</b>	<b>0,53</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD 30%</b>								<b>MU. 75%</b>				

	PEREJIL AJO	ZARZAPARILLA - ORTIGA	PROSTATEX	ADELGAZANTE ALFA	AJO CAPSULAS	CARBON VEGETAL	CHANCAPIEDRA	TEAMARGO	LEVADURA DE CERVEZA		
									FRASCOS DE 50	FRASCOS DE 100	FRASCOS DE 300
<b>INGRESOS</b>											
Ventas	4,17	4,17	4,04	3,86	3,93	3,86	3,93	3,93	0,91	1,59	2,8
(-) Descuento en Ventas	-0,25	-0,25	-0,24	-0,23	-0,24	-0,23	-0,24	-0,24	-0,05	-0,10	-0,17
(=) VENTAS NETAS	3,92	3,92	3,80	3,63	3,69	3,63	3,69	3,69	0,86	1,49	2,63
<b>COSTO DE VENTAS</b>											
MP	0,61	0,58	0,51	0,23	0,69	0,64	0,69	0,70	0,07	0,14	0,41
MOD	0,66	0,68	0,81	0,51	0,49	0,49	0,49	0,49	0,30	0,54	1,03
CIF	0,62	0,62	0,47	0,59	0,51	0,51	0,52	0,52	0,25	0,38	0,52
(=) TOTAL COSTO	1,89	1,88	1,79	1,33	1,69	1,64	1,70	1,71	0,62	1,06	1,96
(=) MARGEN DE CONTRIBUCION	2,03	2,04	2,01	2,30	2,00	1,99	1,99	1,98	0,24	0,43	0,67
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>											
ADMINISTRACION	1,17	1,17	1,17	1,10	1,17	1,17	1,17	1,17	0,05	0,10	0,10
VENTAS	0,15	0,15	0,16	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,03	0,06	0,10
(=) GASTOS OPERACIONALES	1,32	1,32	1,33	1,25	1,32	1,32	1,32	1,32	0,08	0,16	0,20
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	0,71	0,72	0,68	1,05	0,68	0,67	0,67	0,66	0,16	0,27	0,47
MARGEN DE UTILIDAD 30%				MU. 50%							

## **6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1 Conclusiones**

- NATUALFA es una empresa dedicada a la elaboración de productos fitofarmacéuticos, como tal cuenta con un sistema contable muy simple ya que solo llevan un registro de ingresos y egresos.
- Cada día busca crecer es por eso que se encuentra en la búsqueda de nuevos clientes para la mejora de su Sistema Financiero
- Tiene una buena organización con respecto a las delimitaciones de funciones del personal, así como su reglamento interno que es de conocimiento de todo el personal
- No dispone de un manual de políticas y procedimientos contables para el manejo de los recursos económicos
- No existen controles financieros que supervisen las operaciones y permitan obtener la documentación para el aseguramiento, la legalidad y veracidad de los registros resultados que representan los estados financieros.

## 6.2 Recomendaciones

- De manera urgente realizar la implementación del sistema financiero contable, ya que al no tenerlo bien desarrollado, desconoce el rendimiento económico del negocio, lo que puede originar que muchos de sus productos subvencionen
- Diseñar en forma eficiente el sistema de costos y emitir sugerencias para que Natualfa pueda generar ingresos sobre los productos que vende.
- Poner en práctica las políticas y procedimientos contables emitidos en el presente informe, ya que serán de gran ayuda para seguir lineamientos que le faciliten la implementación del sistema.
- Obtener un sistema financiero contable que ayude a mejorar la efectividad en las operaciones de la empresa a través del uso eficiente de los recursos.
- Mantener capacitado y actualizado al personal financiero en cuanto a normas, disposiciones legales y tributarias para evitar inconvenientes en la presentación de información financiera.
- Mantener un archivo adecuado de la documentación de soporte e implementar los controles propuestos para el área financiera.

## 7. BIBLIOGRAFIA

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, L. (2005). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.

Zapata Sánchez Pedro, (2011). Contabilidad General. Séptima Edición. McGraw Hill.

Investigación Contabilidad. (2004). Investigación Contabilidad. Recuperado el 18 de Abril de 2013, de [http://investigacion.contabilidad.unmsm.edu.pe/archivospdf/NIC/NIC08\\_04.pdf](http://investigacion.contabilidad.unmsm.edu.pe/archivospdf/NIC/NIC08_04.pdf)

Normas Internacionales de Contabilidad. (2005). MEF. Recuperado el 18 de Abril de 2013, de [http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/1\\_NIC.pdf](http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf)

Normas Internacionales de Contabilidad 8. (2012). Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables. Recuperado el 02 de 10 de 2013, de [http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/8\\_NIC.pdf](http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/8_NIC.pdf)

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/305/2/PG%20135%20TESIS%20FINAL.pdf>

[http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO\\_CONTABLE.pdf](http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf)

[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lcp/zamacona\\_s\\_r/capitulo1.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/zamacona_s_r/capitulo1.pdf)

[http://tesis.ula.ve/pregrado/tde\\_busca/arquivo.php?codArquivo=2551](http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=2551)

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/1524/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-46.pdf>



<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/2071/1/T-UCE-0003-285.pdf>

Fundación IFR. (2012). Normas Internacionales de Contabilidad. Recuperado el 02 de 10 de 2013, de <http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/Spanish%20IAS%20and%20IFRS%20PDFs%202012/IAS%2008.pdf>

Normas Internacionales de Contabilidad 8. (2012). Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables. Recuperado el 02 de 10 de 2013, de [http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/8\\_NIC.pdf](http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/8_NIC.pdf)

Van Horne, J., & Wachowics, J. (2003). Fundamentos de administración financiera. Naucalpan de Juárez, Edo. De México: Pearson Educación.

Van Horne, J., & Wachowics, J. (2003). Fundamentos de administración financiera. Naucalpan de Juárez, Edo. De México: Pearson Educación.

<http://www.gerencie.com/que-son-las-niif.html>

<http://gestion.pe/tendencias/normas-internacionales-informacion-financiera-niif-2080149>

[http://www.nicniif.org/files/normas2010/parte%20b/70\\_glossary%20of%20terms%20f\\_139.pdf](http://www.nicniif.org/files/normas2010/parte%20b/70_glossary%20of%20terms%20f_139.pdf)

<https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Plan-De-Tesis-Sistema-Financiero-Contable/27687.html>

CATACORA, Fernando; “Sistemas y Procedimientos Contables”; Mc Graw Hill; 1997.

Hornigren o Datar o Foster, “Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial, (2012). México: Pearson Prentice Hall.